

PRAXISTRAINING KOSTENTREIBER UND MARKTPREISE

VON EINKÄUFERN FÜR EINKÄUFER

1 Lernsituation

Fehlendes Kostenverständnis führt oft zu schlechten Verhandlungsergebnissen und nicht optimalen Preisentscheidungen.

2 Lernumgebung

Praxisnaher Workshop mit Fallstudien und Tools zur Kostenanalyse.

3 Kompetenzziele

- Kostenstrukturen und Marktpreise gezielt analysieren
- Zielpreise ermitteln und überzeugend präsentieren
- Verhandlungsstrategien auf Basis fundierter Kostenanalysen entwickeln

4 Nutzen

Bessere Einkaufskonditionen durch fundiertes Markt- und Kostenverständnis.

Methoden

- Recherchen im Internet
- Praxisbeispiele
- Impulsbeiträge



Schwerpunkte

- Marktpreisrecherche und Kostenstrukturen verstehen
- Zielpreise ableiten und überzeugend präsentieren
- Verhandlungsstrategien auf Basis von Kostenanalysen entwickeln
- Argumentationsketten bilden
- Konkrete Beispiele für anstehende Verhandlungen aufbereiten



JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



brandeins /thema **2024** Issue 28
Best
Consultants Germany



Forbes **2024**
WORLD'S BEST
MANAGEMENT
CONSULTING FIRMS
POWERED BY STATISTA



Kontakt

Kloepfel Consulting GmbH | Werftestrasse 4 | CH-6005 Luzern | www.kloepfel-consulting.com
Dr. Stephan Hofstetter, Partner | Telefon: +41 41 248 08 88 | s.hofstetter@kloepfel-consulting.com